SUPLEMENTO ECONOMICO DE PAGINA/12 6 DE FEBRERO DE 2000 Nº512 AÑO 10



LAS TARJETAS DE CREDITO SON, EN LA JERGA BANCARIA, LA VACA LECHERA

Dinero fácil

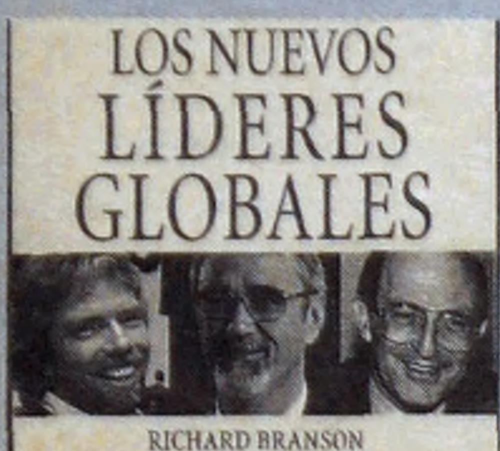


Los bancos se quedan con más de 1.400 millones de pesos anuales, gracias a las altas comisiones y tasas de interés que cobran a los usuarios del dinero plástico. El gobierno estudia como reducir los exorbitantes costos de las tarjetas que afectan, fundamentalmente, a la clase media.

Sumacero

el Libro

Los nuevos líderes globales
Por Manfred Kets de Vries y Elizabeth Florent-Tracy.
Grupo editorial Norma.



La obra conduce a los lectores por el mundo privado de Richard Branson (grupo Virgin), Percy Barnevick (ABB) y David Simon (British Petroleum). Sus autores –Kets de Vries, además de profesor universitario en temas de negocios y consultor de empresas, es psicoanalista– rastrearon el nexo entre la formación de estas personalidades carismáticas y los cambios profundos y discontinuos que motivaron en sus organizaciones hasta llevarlas a ser multinacionales de primer orden. Estos líderes debieron superar el desafío de buscar la unidad y la eficiencia en ambientes multiculturales con estructuras organizacionales diferenciadas.

Empresas



Perdió la Barbie: Las pérdidas son implacables. La creadora de la célebre muñeca Barbie y una de las más eminentes mujeres ejecutivas de los Estados Unidos, Jill Barad, debió renunciar a su cargo de presidenta ejecutiva de Mattel –la mayor fabricante de juguetes del mundo– y también al directorio de la empresa luego de las pérdidas registradas por The Learning Co., que había sido adquirida por 3500 millones de dólares y arrojó pérdidas de 18,4 millones en su último ejercicio. Barad había comenzado a trabajar para Mattel en 1981 y llegó al cargo máximo en 1997.

el Dato

Guanacos: Si de la búsqueda de mercados diferenciales y de productos en los que no se tenga competencia se trata, la exportación argentina de lana de guanaco puede ser una alternativa. Su lana, similar a la de vicuña –otro camélido salvaje–, está considerada como una "fibra preciosa" por los conocedores y tiene un precio de entre 200 y 500 dólares el kilogramo. Los mercados europeos, además de Japón y los Estados Unidos, aparecen como los principales y potenciales demandantes. La cría de guanacos en cautiverio podría constituirse así en una interesante alternativa productiva para la despoblada Patagonia. La Argentina cuenta con una población aproximada a los 550 mil guanacos, el 95 por ciento de la población mundial estimada.

CiberLavado

La multiplicación de las transacciones por Internet que ofrecen las instituciones financieras son un riesgo potencial para su utilización en el blanqueo de dinero, advirtió un informe de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Los servicios cibernéticos "constituyen un instrumento potencial a disposición de los blanqueadores". Según el informe, "en los últimos años se ha desarrollado la presencia de instituciones financieras en Internet", que reducen los contactos humanos con los clientes, "no tienen ningún medio para verificar el lugar desde el que se accede a la cuenta" ni la persona que opera. Sin embargo, el informe confía en que el desarrollo de nuevas herramientas informáticas permita detectar transacciones sospechosas.

EL CHISTE

–Mi amor, si ganaras 20 millones, ¿me dejarías de querer?
–No, mi amor, pero te extrañaría mucho.

Sin tono

El directorio del **Banco Provincia** (Bapro) decidió dar de baja a la mayor parte de sus aparatos de telefonía celular, reservándolos sólo a unos pocos funcionarios e, incluso en estos casos, asignándoles un gasto máximo a ser cubierto por la institución. El objetivo es "optimizar al máximo el uso de recursos y reducir los gastos operativos". También se dispuso el estudio para aplicar medidas similares en el corto plazo sobre el uso y mantenimiento de vehículos automotores propiedad del banco.

EL ACERTIJO

Una bomba está a punto de estallar y para desactivarla se requiere colocar cuatro litros EXACTOS sobre una báscula conectada al sistema de detonación. Para conseguirlo, se dispone de toda el agua que se necesite más dos bidones vacíos con capacidades de 5 y 3 litros cada uno. El peso del plástico de ambos bidones es despreciable. **¿Cómo se obtienen los cuatro litros exactos para que la bomba no estalle?**

Respuesta: *se llena el bidón de 5 litros hasta el borde y con él se llena el de tres. Luego se vacía el de tres y se le pasan los dos litros que quedaron en el de 5. Se vuelve a llenar el de 5 y se llena el de 3, que ya tenía 2 litros, por lo que en el de 5 quedarán los 4 necesarios para desactivar la bomba.*

el Personaje



Lucía un moderno equipo de color azul. Para alquilarlo había hecho la fila en uno de los negocios de Davos como un esquiador más. Y después dedicó su último día en esa ciudad a practicar su deporte favorito. George Soros comentaba distendido que disfruta participar del Foro Económico Mundial porque después "me hago un tiempo para esquiar". Parece que al multimillonario inversor no le sobra el tiempo. Pero lo que más parecía disfrutar era entremezclarse entre los esquiadores como si fuera un personaje anónimo. Antes, había sacado de quicio a Machinea al insistir con que "el peso está sobrevaluado".

Dinero fácil

POR ROBERTO NAVARRO

El sector financiero se sigue resistiendo a hacer el ajuste que el Gobierno y el resto de los sectores económicos le reclaman. Las tasas de interés que los bancos cobran a sus clientes por financiarse mediante tarjetas de crédito superan, en promedio, el 35 por ciento anual. El negocio de las tarjetas, que en la jerga bancaria se conoce como "La vaca lechera", se convirtió en el principal ingreso de las entidades financieras. En 1999 se vendieron 15.000 millones de pesos con tarjeta, monto que generó, sólo en concepto de comisiones, 1340 millones de pesos de ingresos. De lo facturado, 7500 millones de pesos se vendió financiado, con tasas que llegan hasta el 39 por ciento anual. En el Ministerio de Economía trabajan en un proyecto de ley que esperan impulse una fuerte reducción en la tasa de interés por financiamiento con tarjetas. La intención es transformar el resumen de cuenta en un documento de cobro rápido para disminuir los niveles de morosidad que alcanzan el 15 por ciento. Los bancos afirman que la medida es buena, pero que no pueden pactar una inmediata reducción de la tasa.

Los altos costos del uso del plástico frenaron el desarrollo del mercado. Sólo el 24 por ciento de los argentinos tiene tarjeta y durante 1999 las nuevas emisiones se redujeron a la mitad, respecto del año anterior. Los bancos y las administradoras de tarjetas (Visa, Master Card) culpan de la caída del mercado a la ley sancionada el año pasado que, entre otras cosas, les puso un techo a las tasas. Pero en el mismo período las tarjetas no bancarias, que operan fundamentalmente en el interior del país, ganaron participación en el mercado, bajando sus costos y flexibilizando los requisitos de emisión. De los 11 millones de tarjetas en circulación (incluyendo las adicionales), 3 millones son de emisores no bancarios. Ya hay más de 150 marcas de este tipo, el doble que hace 5 años.

Conseguir que el resumen de cuenta de la tarjeta se convierta en un documento ejecutivo, como un cheque o un pagaré, es un viejo reclamo de los bancos. Así, el trámite de cobro se hace mucho más rápido. Pero gran parte de los poseedores de tarjetas ya estaban dentro de ese régimen, ya que sus saldos eran debitados de la cuenta corriente, que siempre tuvo un trámite de cobro ejecutivo. Esto relativiza el argumento utilizado por los bancos según el cual las tasas siguen altas porque no cuentan con los elementos de cobro necesarios.

> **Reclamo:** "Conseguir que el resumen de cuenta de la tarjeta se convierta en un documento ejecutivo, como un cheque o un pagaré, es un viejo reclamo de los bancos".

Alberto Balacco, gerente de Desarrollo de Nuevos Productos del Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos (tarjeta Cabal), señaló a **Cash** que la alta morosidad que sufre una gran parte del sistema financiero se debe a una política de emisión irresponsable. "Muchos bancos salieron a vender tarjetas sin evaluar la capacidad de pago de los compradores, es-

SOLO UN TERCIO DE LA POBLACION USA TARJETA

Sólo privilegiados

En 1992, sólo el 11 por ciento de la población del área metropolitana tenía tarjeta de crédito. Para 1995 ya el 30 por ciento había accedido al servicio. Desde entonces, el negocio del plástico cayó levemente y en la actualidad sólo el 29 por ciento de la gente tiene tarjeta. En el interior del país esta cifra disminuye al 21 por ciento. Los datos, surgidos de una encuesta realizada por la consultora Graciela Romer & Asociados, muestran que los bancos no han logrado incluir entre sus clientes a amplias franjas de la población.

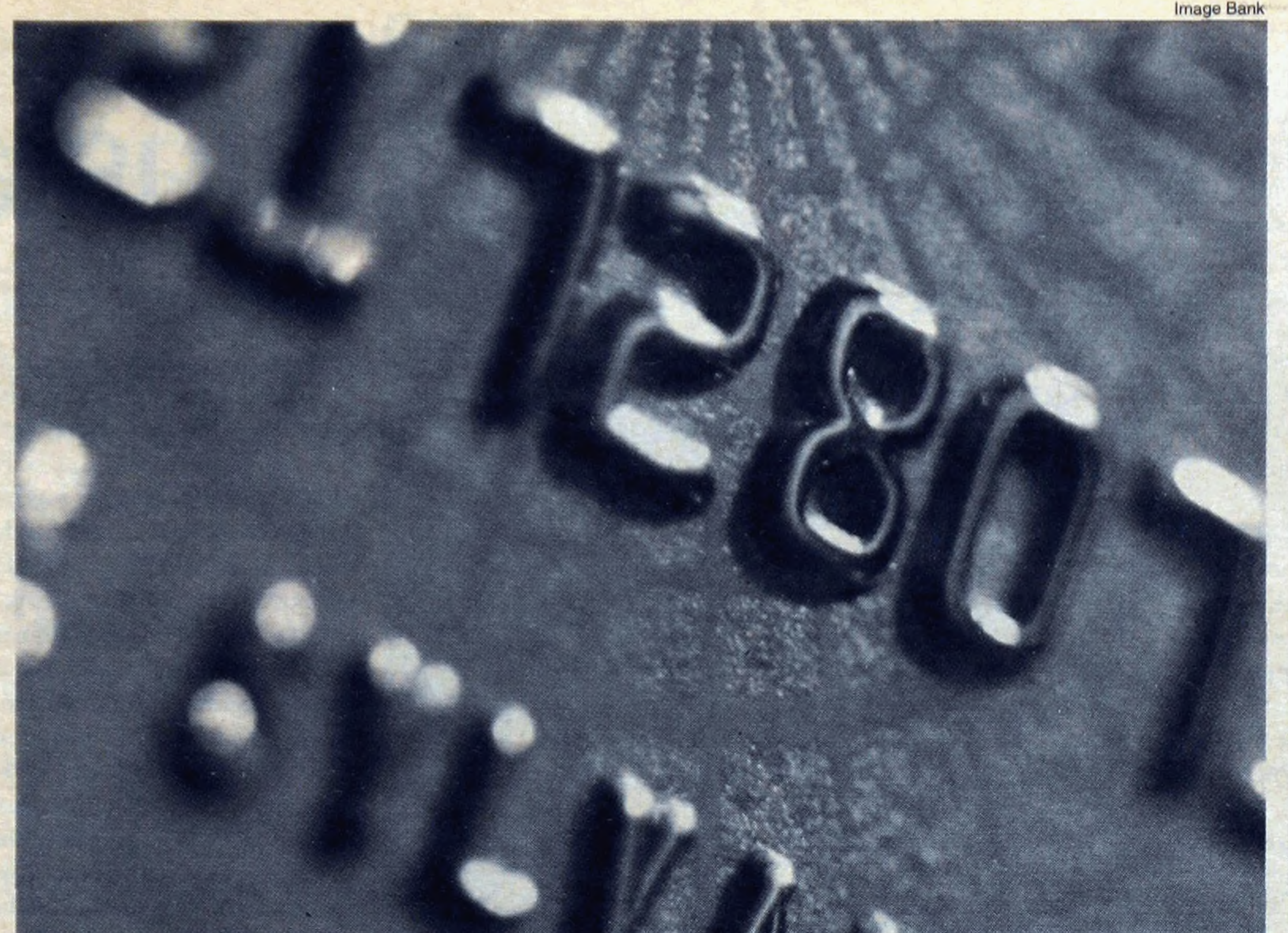
De las personas que poseen tarjeta de crédito, el 48 por ciento es de nivel socioeconómico medio alto y alto, el 45 por ciento es de nivel medio, el 5 por ciento medio bajo y el 2 por ciento bajo. El 12 por ciento de los que tienen tarjeta gana más de 3.000 mil pesos; un 24 por ciento gana entre 1.500 y 3.000 mil; otro 24 por ciento, entre 1.000 y 1.500; un 18 por ciento, entre 500 y 1.000 y un 16 por ciento no responde a las consultas. Los que no dan datos son en general los de mayores ingresos.

El espacio dejado por las tarjetas bancarias fue ocupado por los emisores de tarjetas ajenos al sistema financiero. En algunas zonas alejadas del Gran Buenos Aires, principalmente en el oeste, y en el interior del país, este tipo de tarjetas alcanzó un gran desarrollo. De los tenedores de tarjetas no bancarias, el 58 por ciento son de clase media y el 31 por ciento son de clase alta o media alta.

Seis de cada diez personas que poseen tarjeta son hombres. El 17 por ciento tiene más de 55 años; el 27 por ciento, entre 40 y 55; el 24 por ciento, entre 30 y 40; otro 24 por ciento, entre 20 y 30, y el 8 por ciento tiene entre 18 y 20 años.

Los emisores de tarjetas de crédito no tienen una cámara que los agrupe, por lo que no dan datos consolidados sobre el mercado. Las asociaciones de bancos son remisas a dar información sobre el tema y el Banco Central tampoco dispone de los datos. Consultados individualmente cada uno de los emisores se adjudican porciones de mercado que, al sumarlas, superan largamente el 100 por ciento. Según el sondeo realizado por el estudio Romer, a nivel país, Visa lidera el mercado con un 37 por ciento de participación, seguida por MasterCard con un 13 por ciento.

Image Bank



Comisiones del espanto

- Renovación anual de la tarjeta: 100 a 120 pesos.
- Resúmenes mensuales de cuenta: de 6 a 8 pesos.
- Cada venta en cuotas paga un "derecho" de financiación: entre 1,5 y 2 pesos.
- A esto hay que agregarle un seguro de vida que varía con el monto de la compra.
- Extracción de dinero del cajero automático: 1 peso.
- Tasa de interés por financiación con tarjeta: hasta el 39 por ciento anual.

Tarjetas
costos

- En 1999, los bancos y financieras embolsaron, sólo en concepto de comisiones, por las tarjetas de créditos 1340 millones de pesos.
- El negocio de las tarjetas se conoce en la jerga bancaria como "la vaca lechera".
- Se vendieron 7500 millones de pesos financiados con tarjetas con tasas que llegan al 39 por ciento anual.
- Los expertos dicen que si los consumidores supieran utilizar correctamente los plásticos podrían ahorrarse mucha plata.
- El Gobierno estudia aplicar medidas para reducir los costos que deben los clientes.

perando que luego sus listados se depuraran solos, y cargando los costos de la alta morosidad en la tasa que les cobran a todos los clientes. De esta manera, todo el sistema termina pagando la ineficiencia de los bancos", advirtió el funcionario.

Una de las razones que esgrimen las entidades financieras a la hora de justificar el nivel de las tasas es la baja escala (pocos clientes). Pero la misma política de los emisores de tarjetas bancarias determinó esta situación. Las entidades financieras atacaron el segmento de alto poder adquisitivo, que identifican como ABC1, y descuidaron el resto. En la clase media el uso de tarjeta es escaso, comparado con otros países de similar nivel de desarrollo, y en los niveles medio bajo y bajo es casi inexistente. También el consumo promedio con tarjeta es magro, 230 pesos por mes, porque muchos negocios hacen descuentos por pago contado para evitar las altas comisiones que les cobran los bancos por cada operación.

Adrián Furman, socio gerente de la consultora Malvasio Bastien y Asociados, señaló a **Cash** que el alto costo financiero de operar con tarjetas se debe a que los consumidores argentinos no la usan correctamente, porque los bancos no se preocupan por explicarles. "Mucha gente se acostumbró a utilizar el pago mínimo y financiar el resto a altísimas tasas. Lo que deben hacer es tomar los planes en cuotas que les ofrecen en el momento de la compra, que son mucho más baratos", aconsejó el especialista. Y agregó: "También la alta morosidad se debe a un problema de información. La gente no sabe exactamente cuál va a ser el pago mínimo cada mes. Si tomó planes en cuotas, por ejemplo, esos montos se incluyen en el pago mínimo. Una mejor información reduciría la tasa de interés y resultaría en un mayor desarrollo del negocio. En la Argentina sólo se financia el 50 por ciento de las ventas con tarjeta y en Estados Unidos el 85 por ciento".

El otro ítem en el que los bancos ganan y los clientes pierden es el de las comisiones. La renovación anual cuesta un promedio de 100 pesos; los resúmenes de cuenta mensuales se cobran entre 6 y 8 pesos; el retiro de dinero por cajero automático, 1 peso. Además, cada compra en cuotas paga un "derecho" a financiación de entre 1,50 y 2 pesos, más un seguro de vida obligatorio, cuyo precio varía según el monto de la compra. Durante 1999, los bancos ganaron 840 millones de pesos en concepto de comisiones cobradas a los poseedores de tarjetas de crédito. Cada venta, además, genera una comisión que paga el comerciante, que varía según la importancia del negocio entre el 2 y el 5 por ciento. En los últimos doce meses estos cargos dejaron en las arcas de los bancos otros 500 millones de pesos.

> **Uso:** "El alto costo financiero de operar con tarjetas se debe a que los consumidores argentinos no la usan correctamente y los bancos no se preocupan por explicarles".

El año pasado, Adelco, una de las instituciones de defensa del consumidor con sede en la ciudad de Buenos Aires, recibió más de 2500 denuncias contra bancos por problemas relacionados con las tarjetas de crédito. Ana María Luro, presidenta de Adelco, detalló a **Cash** que "la mayoría de los reclamos fueron por emisión de tarjetas no pedidas por los clientes, cobros de comisiones indebidas e intereses mal facturados". En la Secretaría de Comercio funciona el Tribunal Arbitral de Consumo, que media en este tipo de conflictos, pero la comparecencia no es obligatoria y la mayoría de los bancos no acuden a las citaciones.

LUIS SCHEVIMER, gerente general de Visa Argentina

"El riesgo es alto"

–¿Por qué son tan altas las tasas de financiación con tarjeta de crédito?

–En el mercado hay una gran dispersión de tasas. No todos los bancos cobran intereses altos. Lamentablemente, en el país la gente no acostumbra caminar y buscar las mejores condiciones como pasa en otros mercados. Es cierto que en los países desarrollados los intereses son menores, pero aquí el nivel de riesgo es mucho mayor y la cantidad de clientes es poca, lo que sube los costos.

–¿Por qué no se expanden hacia los sectores de menor poder adquisitivo, en los que las tarjetas no bancarias tomaron la delantera?

–Las normas del Banco Central impiden en muchos casos ofrecer el servicio a ciertos sectores de la población. Las personas de menores ingresos que trabajan en relación de dependencia suelen cobrar sus sueldos en negro. Los que lo hacen de manera independiente tampoco pueden demostrar sus ingresos porque no los declaran al fisco. Los emisores no bancarios no tienen esas restricciones y por eso crecen en esa franjas del mercado.

–¿Si el Congreso aprueba el proyecto que hace ejecutivos los resúmenes de cuenta, los bancos aceptarán bajar las tasas?

–Nadie puede asegurar que de un día para el otro van a disminuir un 8 por ciento los intereses como pretenden algunos legisladores. Pero, sin duda, con el tiempo esa medida ayudará a reducir la morosidad y así la tasa de interés. De todas maneras, ése no es el único punto que merece ser cambiado. La legislación aprobada el año pasado contiene una serie de errores que entorpecen el funcionamiento del mercado.

–¿A qué puntos se refiere?

–La prohibición de informar a las empresas de bases de antecedentes cuando un cliente está en mora fue un paso atrás. La información da transparencia al mercado. También el techo que le pusieron a las tasas es un error, porque así los bancos se cubren manteniéndose siempre cerca del techo, para hacer un colchón por si luego, por alguna crisis financiera, necesitan subir las tasas y no pueden.

CARLOS WINOGRAD, Defensa de la Competencia.

"Las tasas bajarán"

–¿Qué falla en el mercado de tarjetas de crédito que no existe competencia entre los bancos por bajar las comisiones e intereses?

–El principal problema es la falta de transparencia e información. Los usuarios desconocen la variedad de precios del sistema y por eso no pueden ejercer debidamente su poder como consumidores. Hay bancos que cobran el triple que otros. Por otra parte, la morosidad del sistema, que ya alcanza el 15 por ciento, eleva los costos. En España la mora no supera el 2,3 por ciento y en México es del 5,6 por ciento.

–¿Qué van a hacer para transparentar el mercado?

–Nuestra propuesta es que los bancos estén obligados a distribuir en forma gratuita un informe anual con el detalle del monto promedio financiado, la tasa de interés y la fecha de vencimiento del contrato. Esta información les servirá a los consumidores para elegir el banco emisor que cobre menores cargos e intereses.

–¿Accederán los bancos a disminuir la tasa de interés a cambio de transformar los resúmenes de cuenta en documentos ejecutivos?

–Pensamos que la medida disminuirá de tal manera la morosidad que la tasa debería reducirse entre un 5 y un 8 por ciento. La experiencia muestra que la regulación no es lo mejor en estos casos, pero esperamos que el mercado reaccione favorablemente.

–Hay legisladores que afirman que con esta ley una familia puede perder su casa por una deuda de 20 pesos. ¿Pondrán un mínimo para permitir la ejecución?

–El proyecto no contempla montos mínimos pero sí plazos de mora. El objetivo es proteger a aquellos que por problemas coyunturales se retrasan un par de meses en el pago de la liquidación. Por eso, estamos habilitando el trámite ejecutivo recién cuando se hayan superado los 90 días de atraso. Tampoco se puede ejecutar si hay gastos que el usuario no reconoce, hasta que se dilucide el tema. Y si el reclamo era equivocado se cobrará una multa igual al 200 por ciento del monto reclamado.

Comercio electrónico



- "Las compras electrónicas minoristas de argentinos en sitios argentinos sumó durante 1999 unos 4,5 millones de dólares, sobre una base de cálculo de que el 28 por ciento de los usuarios de Internet realizó compras esporádicas."

- "Uno de los mayores problemas para el comercio electrónico es la inseguridad. Los compradores temen entregar los datos de su tarjeta de crédito."

- "Los libros acaparan el 24 por ciento de todas las operaciones electrónicas delante de los supermercados, que se llevan el 11 por ciento, y los servicios informáticos, con el 10 por ciento."

COMERCIO ELECTRONICO ARGENTINO

Mucho ruido y, por ahora, pocas nueces

Pese a que los sitios de Internet se venden por fortunas, su facturación es todavía reducida. Los consumidores temen ser engañados.

POR ALEJANDRO PAIRONE



Image Bank

Pese a que presenta un desarrollo permanente, el comercio electrónico en la Argentina es una fotocopia de la economía general del país. Tiene volúmenes de negocios bajos respecto de la región, está desmesuradamente centralizado, carece de cuantificaciones estadísticas homogéneas y la seguridad, al parecer, no es una de sus virtudes. Una coyuntura pesimista adjudicable a la crisis de asombroso desarrollo que el sector vivió durante 1999.

La explosión de crecimiento del comercio electrónico en la Argentina se refleja en que mientras en junio de 1999 existían 50 sitios para ventas minoristas, creció a los 150 en diciembre, y alcanzó en enero de 2000 los 220, según cifras provistas a *Cash* por Alejandro Prince, de la consultora Prince & Cooke.

Prince asegura que las compras electrónicas minoristas de argentinos en sitios argentinos sumó durante 1999 unos 4,5 millones de dólares, sobre una base de cálculo de que el 28 por ciento de los usuarios de Internet realizó compras esporádicas. Si bien coincide con la estimación de compradores (habla de un 30 por ciento), un trabajo de la firma Nazca Saatchi & Saatchi, realizado en el tercer trimestre de 1999, calcula que las compras por Internet en la Argentina para ese año fueron de 3,1 millones de pesos, con un promedio de cinco operaciones de 290 dólares por usuario.

Claro que, sean 4,5 o 3,1 millones de dólares, el volumen de operaciones locales dista de los 67 millones de dólares que gastaron los usuarios brasileños de Internet en compras electrónicas durante 1999, concentrando el 88 por ciento de todo el movimiento de la región.

Toda América latina movilizó en 1999 unos 167 millones de dólares en comercio electrónico, 77 millones de los cuales pertenecieron a compras realizadas en sitios intrarregionales. Aunque con 770 mil clientes de Internet –la Argentina suma el 10 por ciento de todos los navegantes latinoamericanos–, sólo tiene una participación de entre el 2 y el 4 por ciento (según quién cuantifique) en el volumen de compras digitales, contra el 88 por ciento que corresponde a Brasil, según los cálculos de The Boston Consulting Group.

Al desmenuzar el comercio electrónico se deben diferenciar algunos aspectos fundamentales: dónde se realizan las compras y de qué tipo de comercio se habla. Prince asegura que el 94 por ciento de las compras en la red se efectúan a sitios de los Estados Unidos, con lo que su estimación de 4,5 millones de dólares en compras de argentinos en sitios argentinos adquiere una magnitud mayor de lo que parece.

Otro punto significativo es diferenciar las compras minoristas (business to consumer, B2C) de las interempresarias (business to business, B2B). De ser cierta la estimación más difundida según la cual el B2B es entre 9 y 10 veces mayor que el B2C, aquel segmento estaría ya representando un volumen de negocios muy interesante para la Argentina.

Pero hay un detalle, llamado *Supply Chain*. Este concepto permite diferenciar la búsqueda y obtención de nuevos clientes y nuevas operaciones en Internet, del traslado a la red de operaciones dentro de la cadena de abastecimiento ya realizadas por métodos tradicionales. Los cálculos más difundidos carecen de esta discriminación.

Las empresas que se van tecnificando trasladan sus sistemas de compras y ventas a Internet con pagos corrientes realizados en créditos y débitos que, si bien son en realidad operaciones de comercio electrónico, no representan más que las mismas operaciones entre fabricantes, proveedores y distribuidores, con la diferencia de que ahora se realizan on line. A esto se lo llama *Supply Chain*. El problema es que este volumen de negocios se lo suma a la cuenta del comercio electrónico, lo que deviene de un incremento ficticio de las cifras. Las características macrocéfalas de la Argentina se reproducen en todos los aspectos de la sociedad, y el comercio electrónico no está ajeno. La ratificación de ello surge cuando se observa que, en diciembre pasado, 132 (87 por ciento) de los 150 sitios de comercio electrónico tienen su sede en la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, contra 6 de Santa Fe (4 por ciento), 3 de Río Negro (2 por ciento), 2 en Córdoba y Salta, y 1 en Chaco, Corrientes, Mendoza, Santiago del Estero y Tierra del Fuego, según el "Informe 1999 de E-commerce en Argentina", realizado por la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE) y la consultora Gaiasur.

Con 36 portales de ventas en la red, los libros acaparan el 24 por ciento de todas las operaciones electrónicas delante de los supermercados, que se llevan el 11 por ciento y los servicios informáticos, con el 10 por ciento. En la Argentina también hay sitios para la venta de comestibles, ropa, electrodomésticos, música, flores, medicamentos, mascotas y juguetes, entre otros.

Además de los costos de conexión y de la baja cantidad de usuarios de Internet en la Argentina, uno de los mayores problemas para el comercio electrónico es la inseguridad. Los compradores temen entregar los datos de su tarjeta de crédito. Si bien el sistema incluye pagos contra reembolso y suministro de información personal por vía telefónica, la tarjeta de crédito es el mecanismo por naturaleza.

Aunque las operadoras del dinero plástico están implementando mecanismos de seguridad, aún no resultan convincentes para los usuarios. Incluso, si bien aseguran trabajar con mecanismos seguros, algunas admiten que los estándares internacionales todavía no han sido alcanzados.

De la empresa al hogar

El desarrollo del comercio electrónico en la Argentina depende de una baja en los costos de conexión a Internet, incremento de los sitios de venta pero, básicamente, de un aumento en la cantidad de abonados. Aunque existe casi medio millón de abonos a Internet, la utilización de una cuenta por más de una persona lleva la cifra de usuarios a cerca de los 800 mil, con una estimación de 1,34 millón en diciembre próximo y 2,7 millones en el 2002.

Semejante diferencia de abonos y usuarios se debe en parte a que con una penetración del ciento por ciento en las grandes empresas, del 90% en las medianas y del 79% en las pequeñas, Internet por ahora sólo ingresa en el 3 por ciento de los hogares argentinos, según datos de la consultora Prince & Cooke. Y es a este último lugar donde debe entrar masivamente para que la familia comience a satisfacer sus demandas de consumo en la red.

Por ahora, los vendedores tienen un público apetecible. Según las estadísticas, tienen un promedio de 29 años, son en un 71 por ciento varones universitarios que disfrutan de un nivel socioeconómico medianoalto. Aunque sólo el 3 por ciento de los hogares está conectado, podría trepar al 34 por ciento en el corto plazo si los costos de abono y telefónicos llegaran sólo a los niveles de los Estados Unidos.

HACE DIEZ AÑOS QU

Ajusta

POR CLAUDIO SCALETTA

Desde su privatización, en 1990 Aerolíneas Argentinas (ARSA facturaba alrededor de 800 mi llones de dólares y ganaba plata. En e último año, la facturación superó lo 1100 millones, pero las pérdidas alcan zaron el record de 170 millones. En lo últimos meses el rojo promedio llegó a los 20 millones mensuales. Entregada a sus nuevos operadores libre de deu das, hoy registra un controvertido pa sivo de 830 millones. Su flota no se re novó, según lo acordado en los pliego licitatorios. Se suprimieron destinos, s desmontaron talleres de mantenimien to y se vendieron y prendaron aerona ves. Pasajeros de cabotaje abordaron azorados antiguos aviones que conser vaban los colores de Iberia. Carguero intraeuropeos fueron reciclados para e transporte de pasajeros en rutas del in terior. Otros muchos activos tambiér salieron de la compañía, entre ellos: si muladores de vuelo, espacios preferen ciales en aeropuertos y sucursales loca les e internacionales; desde el clásico edificio de Bariloche a las oficinas pa risinas. Entre tanto, la cíclica amenaz de quiebra es la espada de Damocle que pende sobre los trabajadores de l firma y que posibilita reiterados ajus tes y concesiones del Estado argentino

A diferencia de otras empresas de ser vicios que alguna vez pertenecieron a Estado, ARSA, la decana de las priva tizadas, lejos de reportar jugosas ganan cias contables, se debate en periódica crisis financieras y constantes amena zas de quiebra como instrumento d negociación frente a sus empleado –poseedores del 10 por ciento de las ac ciones a través del Programa de Pro piedad Participada– y frente al Estado que conserva el 5 por ciento. A seme janza de otras privatizadas, con el argu mento de que el Estado argentino er un pésimo administrador, también fu transferida a un consorcio extranjer integrado por empresas estatales.

A continuación, un repaso de la fuertes turbulencias que viene enfren tando el vuelo de Aerolíneas Argenti nas. En febrero de 1991 se produjo l primera crisis. El contrato de transfe

Plan: "Los empleados saber que están en la mira del ajuste, ya que el plan consis tiría en recortes sobre las fre cuencias menos rentables y en los planteles de vuelo".

rencia, aunque no lo decían los plie gos licitatorios, permitió sumar al ba lance de Aerolíneas, entregada sin pa sivos, los créditos tomados con bancos españoles para pagar la empresa. Cuan do todavía no había transcurrido ur año de la privatización, el pasivo de l compañía ya era de alrededor de 600 millones de dólares. Por aquel enton ces, Enrique Menotti Pescarmona, que se había asociado con Iberia aportan do sus acciones en Austral (valuadas en 30 millones de dólares), se retiró de Aerolíneas cobrando 60 millones y de jando a sus socios de Cielos del Sur con el 34 por ciento de las acciones (ver re cuadro).

En el año '92, la falta de rentabili dad y el incumplimiento de las exigen cias del pliego, en particular los com

Comercio electrónico

■ "Las compras electrónicas minoristas de argentinos en sitios argentinos sumó durante 1999 unos 4,5 millones de dólares, sobre una base de cálculo de que el 28 por ciento de los usuarios de Internet realizó compras esporádicas."

■ "Uno de los mayores problemas para el comercio electrónico es la inseguridad. Los compradores temen entregar los datos de su tarjeta de crédito."

■ "Los libros acaparan el 24 por ciento de todas las operaciones electrónicas delante de los supermercados, que se llevan el 11 por ciento, y los servicios informáticos, con el 10 por ciento."





Image Bank

COMERCIO ELECTRONICO ARGENTINO

Mucho ruido y, por ahora, pocas nueces

Pese a que los sitios de Internet se venden por fortunas, su facturación es todavía reducida. Los consumidores temen ser engañados.

POR ALEJANDRO PAIRONE

Pese a que presenta un desarrollo permanente, el comercio electrónico en la Argentina es una fotocopia de la economía general del país. Tiene volúmenes de negocios bajos respecto de la región, está desmesuradamente centralizado, carece de cuantificaciones estadísticas homogéneas y la seguridad, al parecer, no es una de sus virtudes. Una coyuntura pesimista adjudicable a la crisis de asombroso desarrollo que el sector vivió durante 1999.

La explosión de crecimiento del comercio electrónico en la Argentina se refleja en que mientras en junio de 1999 existían 50 sitios para ventas minoristas, creció a los 150 en diciembre, y alcanzó en enero de 2000 los 220, según cifras provistas a *Cash* por Alejandro Prince, de la consultora Prince & Cooke.

Prince asegura que las compras electrónicas minoristas de argentinos en sitios argentinos sumó durante 1999 unos 4,5 millones de dólares, sobre una base de cálculo de que el 28 por ciento de los usuarios de Internet realizó compras esporádicas. Si bien coincide con la estimación de compradores (habla de un 30 por ciento), un trabajo de la firma Nazca Saatchi & Saatchi, realizado en el tercer trimestre de 1999, calcula que las compras por Internet en la Argentina para ese año fueron de 3,1 millones de pesos, con un promedio de cinco operaciones de 290 dólares por usuario.

Claro que, sean 4,5 o 3,1 millones de dólares, el volumen de operaciones locales dista de los 67 millones de dólares que gastaron los usuarios brasileños de Internet en compras electrónicas durante 1999, concentrando el 88 por ciento de todo el movimiento de la región.

Toda América latina movilizó en 1999 unos 167 millones de dólares en comercio electrónico, 77 millones de los cuales pertenecieron a compras realizadas en sitios intrarregionales. Aunque con 770 mil clientes de Internet –la Argentina suma el 10 por ciento de todos los navegantes latinoamericanos–, sólo tiene una participación de entre el 2 y el 4 por ciento (según quién cuantifique) en el volumen de compras digitales, contra el 88 por ciento que corresponde a Brasil, según los cálculos de The Boston Consulting Group.

Al desmenuzar el comercio electrónico se deben diferenciar algunos aspectos fundamentales: dónde se realizan las compras y de qué tipo de comercio se habla. Prince asegura que el 94 por ciento de las compras en la red se efectúan a sitios de los Estados Unidos, con lo que su estimación de 4,5 millones de dólares en compras de argentinos en sitios argentinos adquiere una magnitud mayor de lo que parece.

Otro punto significativo es diferenciar las compras minoristas (business to consumer, B2C) de las interempresarias (business to business, B2B). De ser cierta la estimación más difundida según la cual el B2B es entre 9 y 10 veces mayor que el B2C, aquel segmento estaría ya representando un volumen de negocios muy interesante para la Argentina.

Pero hay un detalle, llamado *Supply Chain*. Este concepto permite diferenciar la búsqueda y obtención de nuevos clientes y nuevas operaciones en Internet, del traslado a la red de operaciones dentro de la cadena de abastecimiento ya realizadas por métodos tradicionales. Los cálculos más difundidos carecen de esta discriminación.

Las empresas que se van tecnificando trasladan sus sistemas de compras y ventas a Internet con pagos corrientes realizados en créditos y débitos que, si bien son en realidad operaciones de comercio electrónico, no representan más que las mismas operaciones entre fabricantes, proveedores y distribuidores, con la diferencia de que ahora se realizan on line. A esto se lo llama *Supply Chain*. El problema es que este volumen de negocios se lo suma a la cuenta del comercio electrónico, lo que deviene de un incremento ficticio de las cifras. Las características macrocéfalas de la Argentina se reproducen en todos los aspectos de la sociedad, y el comercio electrónico no está ajeno. La ratificación de ello surge cuando se observa que, en diciembre pasado, 132 (87 por ciento) de los 150 sitios de comercio electrónico tienen su sede en la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, contra 6 de Santa Fe (4 por ciento), 3 de Río Negro (2 por ciento), 2 en Córdoba y Salta, y 1 en Chaco, Corrientes, Mendoza, Santiago del Estero y Tierra del Fuego, según el "Informe 1999 de E-commerce en Argentina", realizado por la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE) y la consultora Gaiasur.

Con 36 portales de ventas en la red, los libros acaparan el 24 por ciento de todas las operaciones electrónicas delante de los supermercados, que se llevan el 11 por ciento y los servicios informáticos, con el 10 por ciento. En la Argentina también hay sitios para la venta de comestibles, ropa, electrodomésticos, música, flores, medicamentos, mascotas y juguetes, entre otros.

Además de los costos de conexión y de la baja cantidad de usuarios de Internet en la Argentina, uno de los mayores problemas para el comercio electrónico es la inseguridad. Los compradores temen entregar los datos de su tarjeta de crédito. Si bien el sistema incluye pagos contra reembolso y suministro de información personal por vía telefónica, la tarjeta de crédito es el mecanismo por naturaleza.

Aunque las operadoras del dinero plástico están implementando mecanismos de seguridad, aún no resultan convincentes para los usuarios. Incluso, si bien aseguran trabajar con mecanismos seguros, algunas admiten que los estándares internacionales todavía no han sido alcanzados. ■

De la empresa al hogar

El desarrollo del comercio electrónico en la Argentina depende de una baja en los costos de conexión a Internet, incremento de los sitios de venta pero, básicamente, de un aumento en la cantidad de abonados. Aunque existe casi medio millón de abonos a Internet, la utilización de una cuenta por más de una persona lleva la cifra de usuarios a cerca de los 800 mil, con una estimación de 1,34 millón en diciembre próximo y 2,7 millones en el 2002.

Semejante diferencia de abonos y usuarios se debe en parte a que con una penetración del ciento por ciento en las grandes empresas, del 90% en las medianas y del 79% en las pequeñas, Internet por ahora sólo ingresa en el 3 por ciento de los hogares argentinos, según datos de la consultora Prince & Cooke. Y es a este último lugar donde debe entrar masivamente para que la familia comience a satisfacer sus demandas de consumo en la red.

Por ahora, los vendedores tienen un público apetecible. Según las estadísticas, tienen un promedio de 29 años, son en un 71 por ciento varones universitarios que disfrutan de un nivel socioeconómico medianoalto. Aunque sólo el 3 por ciento de los hogares está conectado, podría trepar al 34 por ciento en el corto plazo si los costos de abono y telefónicos llegaran sólo a los niveles de los Estados Unidos.

HACE DIEZ AÑOS QUE AEROLINEAS ARGENTINAS ESTA EN ZONA DE TURBULENCIA

Ajustarse los cinturones

Después de la privatización encargada por el entonces ministro de Obras Públicas, Roberto Dromi, Aerolíneas empezó a perder vuelo. Hoy carga con una pesada deuda y niveles record de déficit. Cómo se llegó al nuevo plan de "salvataje" negociado esta semana.

POR CLAUDIO SCALETTA

Desde su privatización, en 1990, Aerolíneas Argentinas (ARSA) facturaba alrededor de 800 millones de dólares y ganaba plata. En el último año, la facturación superó los 1100 millones, pero las pérdidas alcanzaron el record de 170 millones. En los últimos meses el rojo promedio llegó a los 20 millones mensuales. Entregada a sus nuevos operadores libre de deudas, hoy registra un controvertido pasivo de 830 millones. Su flota no se renovó, según lo acordado en los pliegos licitatorios. Se suprimieron destinos, se desmontaron talleres de mantenimiento y se vendieron y prendaron aeronaves. Pasajeros de cabotaje abordaron azorados antiguos aviones que conservaban los colores de Iberia. Cargueros intraeuropeos fueron reciclados para el transporte de pasajeros en rutas del interior. Otros muchos activos también salieron de la compañía, entre ellos: simuladores de vuelo, espacios preferenciales en aeropuertos y sucursales locales e internacionales; desde el clásico edificio de Bariloche a las oficinas parisinas. Entre tanto, la cíclica amenaza de quiebra es la espada de Damocles que pende sobre los trabajadores de la firma y que posibilita reiterados ajustes y concesiones del Estado argentino.

A diferencia de otras empresas de servicios que alguna vez pertenecieron al Estado, ARSA, la decana de las privatizadas, lejos de reportar jugosas ganancias contables, se debate en periódicas crisis financieras y constantes amenazas de quiebra como instrumento de negociación frente a sus empleados –poseedores del 10 por ciento de las acciones a través del Programa de Propiedad Participada– y frente al Estado, que conserva el 5 por ciento. A semejanza de otras privatizadas, con el argumento de que el Estado argentino era un pésimo administrador, también fue transferida a un consorcio extranjero integrado por empresas estatales.

A continuación, un repaso de las fuertes turbulencias que viene enfrentando el vuelo de Aerolíneas Argentinas. En febrero de 1991 se produjo la primera crisis. El contrato de transferencia, aunque no lo decían los pliegos licitatorios, permitió sumar al balance de Aerolíneas, entregada sin pasivos, los créditos tomados con bancos españoles para pagar la empresa. Cuando todavía no había transcurrido un año de la privatización, el pasivo de la compañía ya era de alrededor de 600 millones de dólares. Por aquel entonces, Enrique Menotti Pescarmona, que se había asociado con Iberia aportando sus acciones en Austral (valuadas en 30 millones de dólares), se retiró de Aerolíneas cobrando 60 millones y dejando a sus socios de Cielos del Sur con el 34 por ciento de las acciones (ver recuadro).

Plan: "Los empleados saben que están en la mira del ajuste, ya que el plan consistiría en recortes sobre las frecuencias menos rentables y en los planteles de vuelo".

En el año '92, la falta de rentabilidad y el incumplimiento de las exigencias del pliego, en particular los compromisos de renovación de flota, precipitaron una nueva crisis. Fue a partir de entonces que comenzó la sangría de activos y la prenda de aviones. El Estado argentino aportó fondos y llegó a tener el 35 por ciento de las acciones, pero al 30 de junio del '93, fecha del cierre del ejercicio anual, Aerolíneas estaba nuevamente en rojo.

El ministro de Economía, Domingo Cavallo, declaró en diciembre de ese año que la empresa estaba quebrada. A principios del '94 se barajó la posibilidad de transferir la compañía a sus empleados, pero luego de que el presidente Carlos Menem consultara la desafectación de Iberia con su par español, Felipe González, éste le contestó: "Los acuerdos son para cumplirlos". Ese año se creó Interinvest, integrada el 99,9 por ciento por Iberia más una acción perteneciente al entonces presidente de Aerolíneas y actual integrante de su directorio, Manuel Morán.

Aunque, según la legislación aeronáutica internacional, la línea aérea de bandera debe ser al menos 51 por ciento propiedad de una empresa del país en cuestión, se adujo que una empresa con domicilio en Buenos Aires, aunque pertenezca a ciudadanos extranjeros, es argentina. Los españoles exigieron una capitalización de ARSA y aportaron 500 millones en papeles: títulos de deuda contra Aerolíneas. Al Estado argentino le pidieron plata y como no aceptó, le reclamaron que resignara participación accionaria. Fue entonces cuando disminuyó su participación al 15 por ciento (todavía administraba el 10 por ciento de los empleados) y perdió su poder de veto sobre los planes de renovación de flota. Tras la reestructuración, se anunció el despegue definitivo.

Pero a fines del '95 estaba nuevamente en crisis. En el balance de aquel año figuran la venta de cuatro Boeing 727, tres Fokker 28 e inmuebles varios. En la Asamblea de mayo del '96, Austral sale de ARSA y pasa a Interinvest mediante el aporte de 140 millones de dólares en deuda contra Aerolíneas. Durante ese año se venden tres Boeing 747 (Jumbos) en 50 millones y se reingresan en leasing haciéndolos figurar como activos. Se da así el caso de un mismo activo que figura como tal en dos empresas. Tras la asamblea del año 1997 (ver recuadro) se decide la salida de los accionistas argentinos que conservaban el 1,7 por ciento de las acciones. Ese año, como parte de su plan de reestructuración, Iberia transfiere su participación en ARSA a Interinvest. Pero, en diciembre del '97, la empresa estaba otra vez en rojo. Como según la Ley de Sociedades Comerciales debía efectuar una reducción de capital, el mismo día de la asamblea de fin de año el directorio decide un aporte irrevocable de 382 millones de dólares en títulos de deuda. En el '98 comienza la gestión de American Airlines y la historia es más conocida.

Tras la debacle dejada por American Airlines –un rojo de 20 millones mensuales–, la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) –el holding español que hoy controla ARSA a través de un entramado societario que incluye a la todavía estatal Iberia– anunció en diciembre la implementación de un nuevo plan de rescate para Aerolíneas. Sin embargo, la semana pasada, tras la visita a Buenos Aires de su presidente, Pedro Ferreras, no hubo demasiadas novedades. El único anuncio, ya conocido, fue que retomarían la gestión de ARSA y que aplicarían un plan similar al utilizado para rescatar a Iberia en 1996, luego de que la estatal española consiguiera colocarse a la cabeza de las peores aerolíneas europeas. El anuncio de los contenidos del plan se postergó dos meses.

Conciliador: "El gobierno argentino, que negaba rotundamente la posibilidad de aportar dinero, después de la visita española se mostró más conciliador."

Así y todo, la visita de Ferreras no fue infructuosa. Logró despejar las nubes que oscurecían el no muy seguro horizonte de la continuidad de la SEPI en ARSA. Paradójicamente, esas nubes se llamaban "Cielos Abiertos", el acuerdo firmado con Estados Unidos en octubre pasado que desregularía, mutuamente y en tres años, las rutas aéreas para ambos países, convenio que no fue ajeno a la gestión de American Airlines. El Gobierno argentino, que negaba rotundamente cualquier posibilidad de aportar dinero, después de la visita española se mostró más conciliador y reservó su opinión sobre los demandados "aportes proporcionales a su participación societaria" a ver previamente "el plan de negocios".

Los empleados de ARSA, que no fueron consultados durante la visita del titular de la SEPI, ya saben que se contarán entre los principales sujetos del futuro ajuste, pues el "Plan Rector" aplicado en Iberia que servirá de modelo consistió en recortes sobre las frecuencias menos rentables y, consecuentemente, sobre el personal de vuelo. Pero éste no es el único escenario posible. Fuentes de los gremios aeronáuticos comentaron a *Cash* que en la reunión mantenida tras la visita de Ferreras con la subsecretaria de Transporte Aerocomercial, Marina Donato, la funcionaria les sugirió que ya vayan pensando un plan "B", alternativo al de los españoles, con la posibilidad de buscar un nuevo socio operador para Aerolíneas. ■

VA PASANDO DE MANO EN MANO

Composición accionaria de Aerolíneas Argentinas (ARSA)

1991	1995
30% Iberia	53,3% Interinvest
19% "Consorcio español"	30,0% Iberia
2% Alfredo Ottalora	1,7% Empresarios Argentinos
17% Amadeo Riva	(Amadeo Riva y Devi SA)
17% Francisco de Vicenso	10,0% Empleados (PPP)
15% Estado + empleados	5,0% Estado Argentino

2000

ARSA	85% Interinvest	80% Andes Holdings	49% Merrill Lynch
	10% Empleados	10% American Airlines	42% SEPI
	5% Estado Argentino	10% Iberia	9% Bankers Trust

Denuncia y retractación

Según figura en el acta de la asamblea del año '97, los accionistas argentinos (Amadeo Riva y Devi SA), heredados de Cielos del Sur, que todavía poseían el 1,7 por ciento de las acciones, denunciaron que a través de distintas cuentas se giraba dinero al exterior para el pago de voluntades políticas a favor del Partido Socialista Obrero Español (PSOE). Pero, seguidamente, los mismos accionistas se reunieron en una escribanía, se retractaron de sus afirmaciones y aprobaron todo lo dispuesto en la asamblea. Luego, sus participaciones accionarias pasaron a Interinvest, que tenía el 63,3 por ciento. Cada uno recibió 3 millones de dólares. Interinvest también sumó, por entonces, el 20 por ciento de Iberia, con lo que completó su actual 85 por ciento.

Aerolíneas Argentinas

■ "Tras la debacle dejada por American Airlines –un rojo de 20 millones mensuales–, el holding español que hoy controla Aerolíneas anunció la implementación de un nuevo plan de rescate."

■ "Los españoles lograron frenar el acuerdo de Cielos Abiertos, firmado por el gobierno con Estados Unidos en octubre pasado, que desregularía en tres años las rutas aéreas para ambos países, convenio que no fue ajeno a la gestión de American Airlines."

■ "Fuentes de los gremios dicen que, en la reunión mantenida con la subsecretaria de Transporte Aerocomercial, Marina Donato, la funcionaria les sugirió que ya vayan pensando un plan "B", alternativo al de los españoles, con la posibilidad de buscar un nuevo socio operador para Aerolíneas."

Para Dromi está joya

El resultado de la privatización fue evaluado en enero de este año por su principal gestor, el ex ministro de Obras y Servicios Públicos, Roberto Dromi. "Aerolíneas se vendió en 1990 a Iberia. Se renovó y modernizó su flota. En paralelo se desreguló el mercado, casi a cielos abiertos. Se la puso en competencia. Se hizo posible el acceso masivo de pasajeros. Se rebajaron tarifas. No hagamos profesión de alarmistas del ayer. En la realidad de los '90, Iberia fue para Aerolíneas la mejor opción posible. Pedir hoy aviones de bandera es una idea trasnochada ante la globalización", afirmó.

Cuando era ministro, en una reunión de la Comisión Bicameral de Seguimiento de las Privatizaciones, realizada en agosto del '90, Dromi declaró: "La Argentina está arrodillada y debemos reconocerlo (...). Nuestra realidad es que estamos inhibidos de disponer de lo que no es propio". Aunque ésta no es la mejor actitud para un vendedor, Dromi argumentaba así contra quienes se oponían al inicio de lo que más tarde sería una tendencia, comprar las empresas de servicios públicos con papeles de deuda en lugar de dólares contantes y sonantes.

En aquella reunión se había objetado que el consorcio constituido entre Iberia y Cielos del Sur (Austral, que por entonces pertenecía a Pescarmona) entregara una carta de crédito como parte de pago por Aerolíneas. Respecto de la "idea trasnochada" de la línea de bandera, quizá el ex ministro no haya reparado que éste fue el principal activo de la empresa privatizada. Más precisamente, el monopolio de las rutas que se reserva a las aerolíneas de bandera, algo que los dueños españoles siguen presionando para que no se modifique.

arse los cinturones

Después de la privatización encargada por el entonces ministro de Obras Públicas, Roberto Dromi, Aerolíneas empezó a perder vuelo. Hoy carga con una pesada deuda y niveles record de déficit. Cómo se llegó al nuevo plan de "salvataje" negociado esta semana.



promisos de renovación de flota, precipitaron una nueva crisis. Fue a partir de entonces que comenzó la sangría de activos y la prenda de aviones. El Estado argentino aportó fondos y llegó a tener el 35 por ciento de las acciones, pero al 30 de junio del '93, fecha del cierre del ejercicio anual, Aerolíneas estaba nuevamente en rojo.

El ministro de Economía, Domingo Cavallo, declaró en diciembre de ese año que la empresa estaba quebrada. A principios del '94 se barajó la posibilidad de transferir la compañía a sus empleados, pero luego de que el presidente Carlos Menem consultara la desafectación de Iberia con su par español, Felipe González, éste le contestó: "Los acuerdos son para cumplirlos". Ese año se creó Interinvest, integrada el 99,9 por ciento por Iberia más una acción perteneciente al entonces presidente de Aerolíneas y actual integrante de su directorio, Manuel Morán.

Aunque, según la legislación aeronáutica internacional, la línea aérea de bandera debe ser al menos 51 por ciento propiedad de una empresa del país en cuestión, se adujo que una empresa con domicilio en Buenos Aires, aunque pertenezca a ciudadanos extranjeros, es argentina. Los españoles exigieron una capitalización de ARSA y aportaron 500 millones en papeles: títulos de deuda contra Aerolíneas. Al Estado argentino le pidieron plata y como no aceptó, le reclamaron que resignara participación accionaria. Fue entonces cuando disminuyó su participación al 15 por ciento (todavía administraba el 10 por ciento de los empleados) y perdió su poder de veto sobre los planes de renovación de flota. Tras la reestructuración, se anunció el despegue definitivo.

Pero a fines del '95 estaba nuevamente en crisis. En el balance de aquel año figuran la venta de cuatro Boeing 727, tres Fokker 28 e inmuebles varios. En la Asamblea de mayo del '96, Austral sale de ARSA y pasa a Interinvest mediante el aporte de 140 millones de dólares en deuda contra Aerolíneas. Durante ese año se venden tres Boeing 747 (Jumbos) en 50 millones y se reingresan en leasing haciéndolos figurar como activos. Se da así el caso de un mismo activo que figura como tal en dos empresas. Tras la asamblea del año 1997 (ver recuadro) se decide la salida de los accionistas argentinos que conservaban el 1,7 por ciento de las acciones. Ese año, como parte de su plan de reestructuración, Iberia transfiere su participación en ARSA a Interinvest. Pero, en diciembre del '97, la empresa estaba otra vez en rojo. Como según la Ley de Sociedades Comerciales debía efectuar una reducción de capital, el mismo día de la asamblea de fin de año el directorio decide un aporte irrevocable de 382 millones de dólares en títulos de deuda. En el '98 comienza la gestión de American Airlines y la historia es más conocida.

Tras la debacle dejada por American Airlines –un rojo de 20 millones mensuales–, la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) –el holding español que hoy controla ARSA a través de un entramado societario que incluye a la todavía estatal Iberia– anunció en diciembre la implementación de un nuevo plan de rescate para Aerolíneas. Sin embargo, la semana pasada, tras la visita a Buenos Aires de su presidente, Pedro Ferreras, no hubo demasiadas novedades. El único anuncio, ya conocido, fue que, retomarían la gestión de ARSA y que aplicarían un plan similar al utilizado para rescatar a Iberia en 1996, luego de que la estatal española consiguiera colocarse a la cabeza de las peores aerolíneas europeas. El anuncio de los contenidos del plan se postergó dos meses.

Conciliador: "El gobierno argentino, que negaba rotundamente la posibilidad de aportar dinero, después de la visita española se mostró más conciliador."

Así y todo, la visita de Ferreras no fue infructuosa. Logró despejar las nubes que oscurecían el no muy seguro horizonte de la continuidad de la SEPI en ARSA. Paradójicamente, esas nubes se llamaban "Cielos Abiertos", el acuerdo firmado con Estados Unidos en octubre pasado que desregularía, mutuamente y en tres años, las rutas aéreas para ambos países, convenio que no fue ajeno a la gestión de American Airlines. El Gobierno argentino, que negaba rotundamente cualquier posibilidad de aportar dinero, después de la visita española se mostró más conciliador y reservó su opinión sobre los demandados "aportes proporcionales a su participación societaria" a ver previamente "el plan de negocios".

Los empleados de ARSA, que no fueron consultados durante la visita del titular de la SEPI, ya saben que se contarán entre los principales sujetos del futuro ajuste, pues el "Plan Rector" aplicado en Iberia que servirá de modelo consistió en recortes sobre las frecuencias menos rentables y, consecuentemente, sobre el personal de vuelo. Pero éste no es el único escenario posible. Fuentes de los gremios aeronáuticos comentaron a *Cash* que en la reunión mantenida tras la visita de Ferreras con la subsecretaria de Transporte Aerocomercial, Marina Donato, la funcionaria les sugirió que ya vayan pensando un plan "B", alternativo al de los españoles, con la posibilidad de buscar un nuevo socio operador para Aerolíneas.

VA PASANDO DE MANO EN MANO

Composición accionaria de Aerolíneas Argentinas (ARSA)

1991	1995
30% Iberia	53,3% Interinvest
19% "Consorcio español"	30,0% Iberia
2% Alfredo Ottalora	1,7% Empresarios Argentinos
17% Amadeo Riva	(Amadeo Riva y Devi SA)
17% Francisco de Vicenso	10,0% Empleados (PPP)
15% Estado + empleados	5,0% Estado Argentino

2000

ARSA	85% Interinvest	80% Andes Holdings	49% Merrill Lynch
	10% Empleados	10% American Airlines	42% SEPI
	5% Estado Argentino	10% Iberia	9% Bankers Trust

Aerolíneas Argentinas

■ "Tras la debacle dejada por American Airlines –un rojo de 20 millones mensuales–, el holding español que hoy controla Aerolíneas anunció la implementación de un nuevo plan de rescate."

■ "Los españoles lograron frenar el acuerdo de Cielos Abiertos, firmado por el gobierno con Estados Unidos en octubre pasado, que desregularía en tres años las rutas aéreas para ambos países, convenio que no fue ajeno a la gestión de American Airlines."

■ "Fuentes de los gremios dicen que, en la reunión mantenida con la subsecretaria de Transporte Aerocomercial, Marina Donato, la funcionaria les sugirió que ya vayan pensando un plan "B", alternativo al de los españoles, con la posibilidad de buscar un nuevo socio operador para Aerolíneas."

Denuncia y retractación

Según figura en el acta de la asamblea del año '97, los accionistas argentinos (Amadeo Riva y Devi SA), heredados de Cielos del Sur, que todavía poseían el 1,7 por ciento de las acciones, denunciaron que a través de distintas cuentas se giraba dinero al exterior para el pago de voluntades políticas a favor del Partido Socialista Obrero Español (PSOE). Pero, seguidamente, los mismos accionistas se reunieron en una escribanía, se retractaron de sus afirmaciones y aprobaron todo lo dispuesto en la asamblea. Luego, sus participaciones accionarias pasaron a Interinvest, que tenía el 63,3 por ciento. Cada uno recibió 3 millones de dólares. Interinvest también sumó, por entonces, el 20 por ciento de Iberia, con lo que completó su actual 85 por ciento.

Para Dromi está joya

El resultado de la privatización fue evaluado en enero de este año por su principal gestor, el ex ministro de Obras y Servicios Públicos, Roberto Dromi. "Aerolíneas se vendió en 1990 a Iberia. Se renovó y modernizó su flota. En paralelo se desreguló el mercado, casi a cielos abiertos. Se la puso en competencia. Se hizo posible el acceso masivo de pasajeros. Se rebajaron tarifas. No hagamos profesión de alarmistas del ayer. En la realidad de los '90, Iberia fue para Aerolíneas la mejor opción posible. Pedir hoy aviones de bandera es una idea trasnochada ante la globalización", afirmó.

Cuando era ministro, en una reunión de la Comisión Bicameral de Seguimiento de las Privatizaciones, realizada en agosto del '90, Dromi declaró: "La Argentina está arrodillada y debemos reconocerlo (...). Nuestra realidad es que estamos inhibidos de disponer de lo que no es propio". Aunque ésta no es la mejor actitud para un vendedor, Dromi argumentaba así contra quienes se oponían al inicio de lo que más tarde sería una tendencia, comprar las empresas de servicios públicos con papeles de deuda en lugar de dólares contantes y sonantes.

En aquella reunión se había objetado que el consorcio constituido entre Iberia y Cielos del Sur (Austral, que por entonces pertenecía a Pescarmona) entregara una carta de crédito como parte de pago por Aerolíneas. Respecto de la "idea trasnochada" de la línea de bandera, quizá el ex ministro no haya reparado que éste fue el principal activo de la empresa privatizada. Más precisamente, el monopolio de las rutas que se reserva a las aerolíneas de bandera, algo que los dueños españoles siguen presionando para que no se modifique.

VUELVE A CONVERTIRSE EN EL "NIÑO MIMADO" DE LOS FINANCISTAS

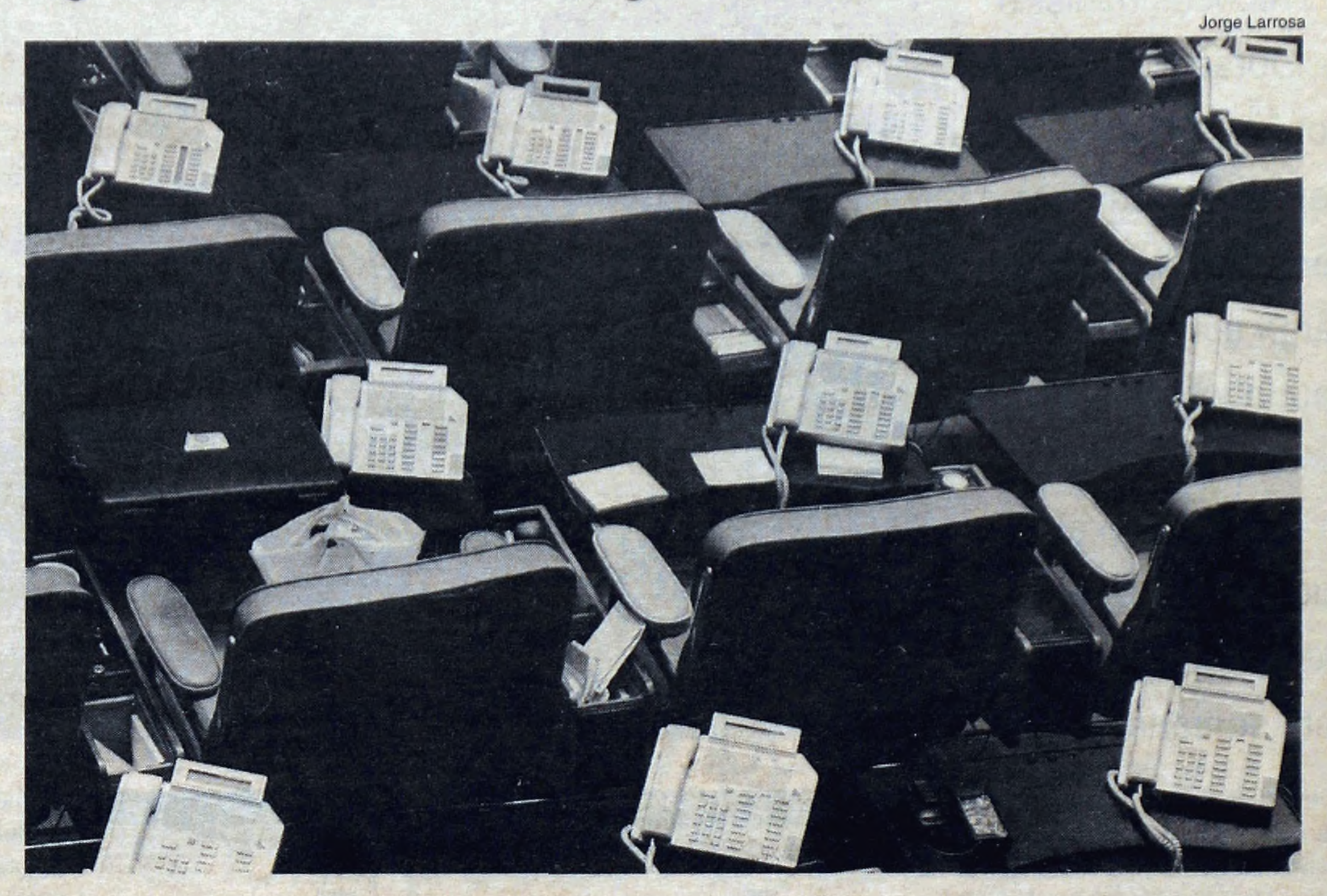
México, de cuco a vedette

- La economía mexicana está próxima a recibir la nota más codiciada por los gobiernos, la de "grado de inversión".
- Así, las calificadoras de riesgo dirían que es un país seguro y atractivo para los fondos de inversión internacionales.
- Argentina, tiene una calificación que está cuatro escalones abajo de la óptima.

POR CLAUDIO ZLOTNIK

A cinco años del tequilazo, está a un paso de ser calificado por las consultoras de riesgo como país "Investment grade", algo que la Argentina, si todo marcha bien, lograría recién en cuatro años.

Jorge Larrosa



La noticia sorprendió a los financistas de la City. Moody's, una de las agencias de calificaciones internacionales más respetadas por los inversores, puso en revisión la nota asignada a México, dejando las puertas abiertas para una inminente elevación. Cuando ese paso se concrete, no más allá de junio, la economía mexicana recibirá la nota más codiciada por los gobiernos, la de "grado de inversión" (*Investment grade*), que denota un país seguro y atractivo para los fondos de inversión internacionales. México pasó de cuco a vedette en apenas cinco años, y hoy vuelve a ser el niño mimado de los financistas. Todo lo contrario de lo que sucede con la Argentina, que tiene una calificación que está cuatro escalones abajo de la óptima.

A fines del '94, México devaluó su moneda y se sumergió en una crisis profunda que tuvo una fuerte repercusión en la Argentina. A partir de entonces, dejó de ser tomado como el país modelo de la región y empezó a ser visto como el mal alumno. "La Argentina no es México", repetía una y otra vez por aquellos turbulentos días el entonces ministro Domingo Cavallo en cada foro internacional que visitaba.

Eran otros tiempos. Efectivamente, el Plan de Convertibilidad vivía su etapa de plenitud y, para convencer a los financistas, Cavallo mostraba que su programa era el óptimo: pulcritud fiscal y altas tasas de crecimiento. Todo un modelo. Los inversores creyeron en el plan, y la Convertibilidad no sufrió modificaciones.

Pero ese escenario mutó. Un lustro más tarde, México ganó en competitividad dejando su moneda flotar frente al dólar, superó la crisis y se volvió confiable para los inversores internacionales. Al contrario de la Argentina, y aun con una inflación del 12 por ciento, su Producto Bruto se expandió un 3,8 por ciento el año pasado y se prevé un crecimiento del 4,5 para el 2000. Sus exportaciones crecen año tras año y la Bolsa se encuentra en niveles record: sólo durante el '99 mostró un aumento del 80 por ciento, contra un 28 que subió el índice de acciones líderes MerVal. Su asociación comercial con Estados Unidos y Canadá le juega a favor, convirtiéndose en un verdadero furgón de la locomotora estadounidense. Tan es así que logra financiar parte de su déficit de cuenta corriente gracias al fuerte ingreso de capitales extranjeros bajo la forma de inversiones directas no especulativas.

En ese escenario, México se encuentra a un paso de ingresar al selecto club de países con calificación de "grado de inversión". Esta posibilidad potenciará la llegada de capitales, en especial de aquellos poderosos fondos internacionales que sólo invierten en los mercados más seguros del mundo. Mientras tanto, y a duras penas, la Argentina puja por salir de la recesión, el sistema de convertibilidad genera dudas entre los financistas del exterior, y observa a México desde abajo. Sólo en caso de que José Luis Machinea logre un boom en la economía podrá soñarse con alcanzar ese lugar preferencial... Dentro de tres o cuatro años.

ACCIONES

	PRECIO (en pesos) Viernes 28/01	Viernes 04/02	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
ACINDAR	1.470	1.540	4.8	7.7	-3.8
ASTRA	2.350	2.620	11.5	12.5	23.0
BANCO RÍO	6.150	6.280	2.1	0.6	0.0
BANSUD	2.700	2.580	-4.4	-1.9	10.7
SIDERAR	3.950	4.350	10.1	7.4	6.9
SIDERCA	2.040	2.180	6.9	7.4	3.8
BANCO FRANCÉS	7.510	7.700	2.5	2.8	-2.5
BANCO GALICIA	4.700	4.660	-0.9	0.0	-6.2
INDUPA	0.898	0.940	4.7	6.8	9.3
IRSA	3.180	3.220	1.3	0.6	-0.6
MOLINOS	2.470	2.600	5.3	6.6	5.7
PC HOLDINGS	1.850	1.890	2.2	1.1	0.0
PERÉZ COMPANC	4.150	4.060	-2.2	2.0	-20.7
RENAULT	1.130	1.190	5.3	0.0	8.2
TELEFÓNICA	3.880	4.360	12.4	14.1	42.0
TELECOM	7.500	8.220	9.6	10.9	19.5
T. DE GAS DEL SUR	1.630	1.760	8.0	11.4	-6.4
INDICE MERVAL	568.750	599.130	5.3	5.8	8.8
INDICE GENERAL	20,335.820	20,888.880	2.7	1.8	-1.6

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

TASAS

	VIERNES 28/01 en $ (% anual)	en u$s	VIERNES 04/02 en $ (% anual)	en u$s
PLAZO FIJO A 30 DÍAS	7.7	6.3	8.4	6.6
PLAZO FIJO A 60 DÍAS	8.0	7.1	7.7	6.9
CAJA DE AHORRO	2.9	2.8	2.9	2.8
CALL MONEY	7.5	6.9	7.9	7.2

Nota: Todos los valores son promedios de mercado. *Fuente:* Banco Central.

ME JUEGO

MARGARITA MOLTENI analista del Merchant Bankers Asociados (MBA)

Tasa internacional.
La Reserva Federal (banca central estadounidense) volverá a subir la tasa en marzo seguramente otro cuarto de punto. Hay preocupación de un rebrote inflacionario en los Estados Unidos, y es por este motivo que la FED está tomando medidas preventivas. Creo que es la mejor política para lograr un aterrizaje suave y alejar los fantasmas de un descontrol de la economía estadounidense. Tampoco creo que Alan Greenspan, el presidente de la FED, tenga la necesidad de elevar la tasa más allá de un punto porcentual a lo largo del año. Por ahora no hay signos inflacionarios.

Tranquilidad.
La suba de la tasa no complicará el financiamiento de la Argentina. Hay que recordar que, aun cuando el Gobierno no había acordado con las provincias ni con el Fondo Monetario, Economía no había tenido problemas para fondearse en el exterior. Mucho menos ahora, cuando hay mayor certidumbre fiscal.

Perspectivas.
Es cierto que, por ahora, los mercados no mostraron euforia a pesar de los logros del Gobierno: acuerdo con el FMI, con las provincias y la reforma tributaria. Creo que tanto los bonos como las acciones subirán en el corto plazo, cuando los financistas tengan la certeza de que se cumplirá con las metas fiscales y quede consolidada la recuperación de la economía. Hasta el momento, los inversores extranjeros se muestran precavidos y actuaron con un pesimismo exagerado, poniendo incluso en duda la solvencia del país para hacer frente a los vencimientos de deuda. Pero con el tiempo se convencerán de que el plan económico sigue siendo viable.

México.
Si efectivamente Moody's le mejora la calificación a México, llevándola a "grado de inversión", será una buena noticia para el resto de América Latina. Será un aporte a la confianza de los inversores en la región y podría redundar en una llegada más importante de capitales también a la Argentina.

Recomendación.
Para los pequeños inversores que quieran tomar riesgos, hay buenas oportunidades de inversión en la Bolsa. En especial en las denominadas acciones cíclicas.

INFLACIÓN

(EN PORCENTAJE)

ENERO 1999	0.5
FEBRERO	-0.2
MARZO	-0.8
ABRIL	-0.1
MAYO	-0.5
JUNIO	0.0
JULIO	0.2
AGOSTO	-0.4
SEPTIEMBRE	-0.2
OCTUBRE	0.0
NOVIEMBRE	-0.3
DICIEMBRE	-0.1
ENERO 2000	0.8
ULTIMOS 12 MESES:	-1,4 %

DEPOSITOS

SALDOS AL 02/02 –EN MILLONES–

	EN $	EN U$S
CUENTA CORRIENTE	8.899	823
CAJA DE AHORRO	8.312	5.729
PLAZO FIJO	13.309	39.409

TOTAL $ + U$S 76.481

Fuente: Banco Central.

RESERVAS

SALDOS AL 02/02 –EN MILLONES–

	EN U$S
ORO Y DIVISAS	25.393
TITULOS	1.406
TOTAL RESERVAS BCRA	26.799

Fuente: Banco Central.

LAVADO DE DINERO EN LATINOAMERICA

Capitales fuera de control



Larry Summers.

POR RAUL DELLATORRE

La realidad posglobalización cambió el eje temático de los encuentros internacionales de ministros de Finanzas. Hasta hace un par de años, la "búsqueda del mejor entorno para la inversión privada" y "la apertura de los mercados" eran las consignas dominantes. Ahora que esos requisitos se han consolidado en Latinoamérica, la preocupación pasó a ser los excesos que provocó la apertura: el lavado de dinero, la corrupción y el peligro que conlleva su existencia para la integridad del sistema financiero.

Las playas de Cancún reunieron esta semana a 20 ministros y representantes de primera línea de otros 13 países de la región en torno del tema. Fue Larry Summers, secretario del Tesoro de Estados Unidos, quien reclamó la atención sobre los delitos financieros, a los que caracterizó como "una amenaza para nuestras economías". Admitió que la globalización del sector financiero, así como trae nuevas oportunidades, "amenaza con inyectar vida nueva a vicios viejos, como el lavado de dinero o la evasión de impuestos en paraísos fiscales". Para combatirlos demandó el compromiso de los países de la región a alinearse detrás de un nuevo organismo de control de las actividades financieras propuesto por su país y supervisado por el FMI, que se complementará con otro dedicado al control sobre asuntos fiscales. Los ministros de Finanzas acordaron en la iniciativa y colocaron la responsabilidad de su liderazgo a nivel sudamericano en Argentina y Brasil.

Más allá de la pretensión hegemónica de Estados Unidos en la región, el problema del lavado de dinero producto de la corrupción y la evasión a través de los paraísos fiscales es una preocupación global. Un informe sobre blanqueo de capitales de la OCDE señala que la multiplicación de las transacciones por Internet ofrecidas por las instituciones financieras "supone un riesgo potencial" para el lavado de dinero.

No sólo el narcotráfico alimenta estos circuitos "negros". Los fondos originados en el pago de sobornos para conquistar privatizaciones, el tráfico de armas y otras operaciones al margen de las leyes de cada país circulan cada vez con mayor facilidad por el mundo. Muchas veces –y está comprobado– con el silencio cómplice de grandes instituciones financieras que se prestan como vehículo.

El poder económico de los ilegales se ha expandido en Latinoamérica, para preocupación del poder oficial dominante. Pero a su sombra también han crecido las ganancias de bancos "legales", que se aprovechan de las rentas del dinero puesto a su disposición. No será fácil el combate mientras no se logre definir de qué lado de la línea está cada uno.

TITULOS PUBLICOS	PRECIO Viernes 28/01	Viernes 04/02	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
BOCON I EN PESOS	130.250	131.750	1.2	1.0	2.8
BOCON I EN DOLARES	130.200	130.500	0.2	0.3	1.0
BOCON II EN PESOS	112.000	112.600	0.5	1.4	3.6
BOCON II EN DOLARES	126.800	127.800	0.8	0.7	1.0
BONOS GLOBALES EN DOLARES					
SERIE 2017	100.000	98.500	-1.5	3.0	0.0
SERIE 2027	90.900	91.900	1.1	1.5	2.6
BRADY EN DOLARES					
DESCUENTO	78.250	79.250	1.3	-0.6	0.3
PAR	64.500	66.375	2.9	2.3	0.6
FRB	89.750	91.500	1.9	1.8	0.60

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

ENRIQUE CROTTO, DE LA SOCIEDAD RURAL

"Esperamos por lo menos una señal"

Dice que aún no perdió la paciencia, pero que el Gobierno no ha dado todavía pautas de una política para recuperar el sector.



Enrique Crotto, presidente de la Sociedad Rural Argentina.

POR ALDO GARZÓN

Enrique Crotto, presidente de la Sociedad Rural Argentina, dice que el campo de ninguna manera ha perdido la paciencia con este Gobierno y remarca el buen diálogo que se mantiene con los funcionarios del área, pero reclama "por lo menos una señal" de que las cosas podrán mejorar en los próximos meses. "Sabemos que tienen problemas fiscales urgentes para resolver, pero podrían decirnos qué van a hacer con el impuesto a la renta presunta o con el precio del gasoil, aunque sea un plan que termine en el 2001."

Durante la semana que pasó, los ruralistas volvieron a la carga con sus reclamos, esta vez frente al jefe de Gabinete, Rodolfo Terragno, y al secretario de Agricultura, Antonio Berhongaray. Esta última reunión, dedicada principalmente a la cuestión del refinanciamiento de pasivos, contó con nuevos e inesperados invitados: los representantes de la AFIP.

"Habrá evasión, pero ¿por qué siempre el campo?", se pregunta el titular de la SRA. "Además –recuerda–, ¿no era que con la rebaja al 10,5 por ciento en el IVA para las carnes se iba a terminar con la evasión?" Pero las gambetas impositivas de vastos sectores del agro subsisten, por encima de la crítica falta de rentabilidad del sector. No sólo en relación con los impuestos nacionales, sino también con los provinciales, si bien, como señala Crotto, el de Ingresos Brutos debería haber sido eliminado en todos los distritos en virtud del Pacto Fiscal.

A Crotto le preocupa fundamentalmente el precio del gasoil, que hace seis meses estaba a 38 centavos el litro y ahora supera los 51. "Yo no digo que YPF no se tendría que haber vendido a Repsol, pero...". Es que, según Crotto, aunque desde el comienzo de la desregulación del mercado de combustibles siempre ha sido una costumbre no bajar el gasoil y las naftas, aquí cuando bajaba el crudo internacional "por lo menos se mantenían en el mismo precio".

Evasión: "Habrá evasión, pero, ¿por qué siempre el campo? Además, ¿no era que con la rebaja en el IVA para las carnes se iba a terminar con la evasión?"

"Si reconocen que el valor del crudo no es el componente principal del precio de los combustibles locales, entonces no hay ninguna razón para aumentar, porque no subieron ni los salarios de los obreros de las refinerías ni la carga impositiva sobre el gasoil", manifiesta.

Soluciones propias para obligar a las petroleras a bajar sus precios no tiene. En cambio, asegura que "con la mitad de la plata que le dieron a las automotrices por el Plan Canje, utilizada como subsidio de tasas, el campo se levanta enseguida". Aplicar ayudas al sector agropecuario "como hacen en todos los países para soportar la caída de precios" y diseñar una nueva política impositiva, quizás utilizando las variantes del gobernador de Córdoba, José Manuel de la Sota, son algunas de las propuestas de la SRA, en línea con los reclamos del resto de las entidades ruralistas.

Con Terragno no habló del microchip para identificar al ganado. "Parece que es un tema que se dejó de lado", dice con alivio. **Cash** le recordó que la trazabilidad en las carnes es una exigencia de los importadores de la Unión Europea, más allá de que pueda servir, también, para combatir la evasión impositiva. Estima que hay métodos menos onerosos. "Lo que pasa -especula– es que hay un lobby, un grupo de vivos que quiere hacer un negocio de 300 o 350 millones de dólares con 50 millones de microchips a 6 o 7 pesos cada uno".

Agro POSTAS

■ Según las autoridades británicas, para este año todavía se prevén otros 760 a 1.200 nuevos casos del mal de las "vacas locas" en el Reino Unido. Durante enero, se registraron en Francia cuatro episodios de estaenfermedad, que afecta al ganado bovino cuando se lo alimenta con harinas a base de carnes.

■ Concluyó en el Litoral la implantación de arroz, que este año tendrá una disminución del 27,5 por ciento en términos de superficie. En Entre Ríos, algunos lotes muy afectados por la sequía fueron abandonados por los productores, ante el alto consumo de gasoil que demanda su riego.

E-CASH de lectores

DIVIDENDOS E IMPUESTOS

En un tiempo, por la década del '50 o del '60 los dividendos percibidos por los accionistas se imputaban en el formulario individual del contribuyente. El régimen permitía deducir, como crédito a computar el Impuesto a las Ganancias que pagaba la Sociedad Anónima. Esto para evitar la doble imposición. El cómputo de los dividendos tenía por fin gravar con un impuesto mayor al excedente de los dividendos, ya que el Impuesto a las Ganancias –antes a los Réditos–, tiene en el contribuyente individual el carácter de progresivo.

Esto, que para algunos resultaba complejo, termina derogándose.

El problema es que al venderse todo a capitales del exterior ya han comenzado a girarse los dividendos que se distribuyen. Es decir, no quedan en el país, se van. En una época existió una retención sobre los dividendos girados. Pero en esa época, por la coyuntura internacional no recibíamos instrucciones del Fondo Monetario. Cabe agregar que la retención aquí aplicada se tomaba como tax credit a favor del accionista extranjero, porque los dividendos girados están gravados en el exterior. Es decir, que el impuesto lo percibe el país receptor. Bonito ¿no?

Félix Gabriel Veraldi*
Contador Público, Lic. en Economía.

Para opinar, enviar por carta a Belgrano 671, Capital, por fax al 4334-2330 o por e-mail a pagina12@milenio3.com.ar, no más de 25 líneas (1750 caracteres) para su publicación.

ENFOQUE

Provincias rehenes de la Nación

POR HORACIO ROVELLI *

La Constitución nacional establece claramente el carácter federal y la igualdad real de oportunidades de todos los habitantes de nuestro suelo; es más, en el comienzo de su artículo 16 sostiene: "La Nación Argentina no admite prerrogativa de sangre, ni de nacimiento...".

Sin embargo, cuando observamos la política económica de los últimos años, por un lado se preserva los privilegios conseguidos por los dueños de las empresas privatizadas, las altas tasas de interés que cobran los bancos, no se cobra impuestos a los activos financieros y se deja que las empresas de hidrocarburo fijen el precio de la nafta que quieran (prebendas exclusivas de nuestro país sin competencia externa). Por otro lado, se obliga a las economías regionales, bajo el pretexto de la "globalización", a competir con el mundo en igualdad de condiciones. No ha habido por parte de la Nación la responsabilidad de fijar precios sostén de los principales productos de las regiones, por lo que la fuerte baja de los precios internacionales impactó e impacta de lleno sobre esas producciones.

En estas condiciones la economía regional se quiebra y no puede generar puestos de trabajo. Esa es la principal razón del desmedido incremento de los puestos públicos (provinciales y municipales), en un marco cierto de corrupción, de "clientelismo" y de irracionalidad, que en mayor o menor medida caracterizó a las administraciones de las distintas jurisdicciones del país.

Ante el desmadre de los déficit fiscales de la Nación y de las provincias y, con el fin de arribar a un acuerdo con el FMI, la Nación obliga a las provincias y especialmente a las más comprometidas (de las regiones extrapampeanas) a realizar un fuerte ajuste fiscal (que para el conjunto y este año sería de 1500 millones de pesos: Esto implica básicamente despedir empleados públicos y/o reducir sus salarios, por ejemplo pagándoles una parte de sus haberes con vales alimentarios, práctica que se suma a la de abonar los salarios con fuertes retrasos y/o en bonos, como se hace en la mayoría de estas provincias en la actualidad.

El ajuste de las cuentas públicas va a tener como resultado empeorar el cuadro de pobreza de las provincias y, con ello, todos los factores de enfermedades endémicas, violencia e inseguridad que significa, profundizando la desigualdad entre los compatriotas (ciudadanos de primera y de segunda), contrariando los postulados de la Constitución.

En lugar de que el Estado nacional apuntale a la producción y propicie la "igualdad real de oportunidades", obliga a las provincias a un ajuste permanente, que en una situación recesiva y de parálisis de las compras y las ventas como la que estamos viviendo, lo único que hace es profundizar la desocupación. Sin producción y sin trabajo es imposible salir de donde se está, y menos pagar ninguna deuda, por mejora en los plazos que se tenga.

La Nación debería plantear con las provincias medidas concertadas de apoyo a la producción y al trabajo de cada una de ellas, de estrategias de mediano y largo plazo sobre cuál es el futuro de las distintas jurisdicciones, a qué se van a dedicar, a quiénes le van a vender, cómo se integrarán al mercado internacional, cómo educarán a sus hijos, cómo se garantiza los estándares mínimos de salud y protección social y, recién allí, ver qué pasos se pueden dar para equilibrar las cuentas públicas. De hacerlo al revés se invierte el orden de los factores y es sabido que el carro no puede empujar a los caballos.

La provincia y la Nación son rehenes de una política miope, que trata de pagar ajustando sus cuentas. Nadie dice que el orden fiscal no sea importante, pero primero se debe crecer, defender el trabajo y el mercado interno. Toda otra medida, por mejor que se implemente, significará para las regiones lo mismo que la fábula del caballo del inglés: que cuando aprendió a no comer, se murió.

Sandra Cartasso

* *Economista.*

EL BAUL DE MANUEL
POR M. FERNANDEZ LOPEZ

¿Arde Viena?

La cultura fructifica en la diversidad, y Viena, capital del imperio austro-húngaro, que recibía aportes de húngaros, checoslovacos y polacos (también alemanes y rusos), en las primeras décadas del siglo XX, fue un semillero de ideas no sólo en economía y matemática sino también por su movimiento psicoanalítico y su empirismo lógico. En la Universidad de Viena enseñaban Von Wieser, Von Mises, Von Hayek, Haberler. Mises dirigía un seminario que nucleaba a jóvenes destacados: Hayek, Haberler, Machlup y Morgenstern, y al que asistió algunas veces Lionel Robbins. En 1927, Hayek comenzó a dirigir el Instituto Austríaco de Investigación de la Coyuntura, con Alexander Gerschenkron como asociado. En metodología de las ciencias sociales sobresalía Felix Kaufmann. Un primer golpe vino en 1929: Viena era una plaza financiera sensible, y su Boden Kreditanstalt, de los Rothschild, fue el primero en caer por la crisis de Wall Street. Las condiciones económicas se volvieron duras y comenzó la emigración: Von Neumann a Princeton (1930), Hayek y Rosenstein-Rodan a Londres (1931), Haberler y Schumpeter a Harvard (1932), Machlup a Buffalo (1933) y Von Mises a Ginebra (1934). La depresión no impidió que el Instituto de la Coyuntura siguiera en manos de Oskar Morgenstern y que Karl Menger organizara un coloquio de matemáticas, donde participaron Von Neumann, Wald y Schlesinger. El segundo golpe, el definitivo, se asestó del 11 al 12 de marzo de 1938: sin encontrar resistencia, las tropas alemanas entraron en Austria, que desapareció como país, anexada como provincia Ostmark del imperio alemán, con los plácemes de gran parte de la opinión pública austríaca, opuesta, como es evidente, al mensaje de libertad que predicaba la escuela austríaca. La atmósfera social, pues, iba a contrapelo de la faena intelectual, privando a ésta del oxígeno de la libertad. Algunos no soportaron ni la perspectiva futura y, el día mismo de la invasión, Schlesinger se suicidó y Gerschenkron emigró. Mises, Morgenstern y Kaufmann fueron destituidos. Los cuatro fueron acogidos en EE.UU.: Mises en New York, Gerschenkron en California y después Harvard, Morgenstern en Princeton y Kaufmann en la Nueva Escuela de Investigación Social. Una historia para recordar todos, incluso acá, donde el exilio, la cárcel y el asesinato fueron destino de varios economistas, sólo por pensar distinto.

El lucro y el deber

Pocos conceptos han gozado de tanto consenso entre los economistas como aquel que dice que la ganancia es el móvil de la empresa. Esto, reconocido por clásicos, neoclásicos, keynesianos y todos los modernos. La fórmula de la ganancia es: ingresos menos costos, una resta que puede dar positiva, negativa o nula. Dará positiva si el productor acertó con qué producto fabricar y con qué insumos y luego que, una vez hechas las cuentas, los costos resultaron lo bastante bajos y la venta anduvo bien. Es un ingreso que depende de condiciones futuras del mercado, y por tanto es imposible calcularla exactamente. Pueden forzarse hacia arriba las ventas mediante publicidad o acuerdos de tipo monopólico, y pueden forzarse hacia abajo los costos explotando a los trabajadores y deteriorando la calidad de los insumos. La producción de bienes privados, en una sociedad sedienta de lucro, sólo funciona adecuadamente en manos de empresas privadas si éstas se hallan sometidas a un estricto control de calidad. Pero la producción de bienes públicos, como la salud, el transporte público y otros, ¿funciona adecuadamente en manos privadas en función del lucro de éstas? Puede demostrarse que la prestación por empresas privadas y estatales da soluciones distintas: las primeras maximizan el lucro vendiendo ciertacantidad del bien en la que el ingreso adicional es igual al costo adicional de la última unidad vendida. La empresa estatal, en cambio, puede fijar el precio de venta allí donde el costo unitario de producción es mínimo, y a ese precio recupera íntegramente los costos. Comparados, el precio de la solución estatal es más bajo y la cantidad ofrecida es mayor que en la solución privada. Luego, en bienes que se desea, llegan al consumidor al menor costo posible y a la mayor cantidad de población: la solución estatal es mejor. Precisamente en bienes como la educación y la salud, el Estado considera su deber que alcance a la mayor cantidad posible de beneficiarios. Podemos volver a las fuentes, pues ambos criterios fueron distinguidos por Aristóbulo del Valle: "Estos son los elementos de juicio que tenemos: la empresa tiene un criterio, que es su lucro; el Gobierno tiene otro, que es su deber. ¿Haríamos bien en desvirtuar (a las obras de saneamiento) en su fin, y convertirlas en un objeto de lucro, entregándolas a una empresa privada que las explote con este único y exclusivo criterio?".